

2025年度海外旅行博出展事業委託業務に関する質問回答

No	質 問	回 答
1	2024年 1 月22日～25日にイギリスの旅行会社への営業を行っているが、プロモーション内容とその成果を教えてください。	にし阿波エリアのDMOとイギリスの現地旅行会社への帯同セールスを実施し、四国全体とにし阿波エリアの商談（5社）を行った。四国への送客状況やイギリス人から人気の高いコンテンツ等について情報交換を行い、現地旅行会社との新たな構築を図りました。
2	2023年11月 6 日～ 8 日にWTMに参加した際のプロモーション内容とその成果を教えてください。	四国のアドベンチャートラベルの取り組みを中心に商談を行いました。 商談30件とその後の商品造成をいただき 2 0 件の販売につながりました。
3	2024年度、欧州向けに実施した商談会及びプロモーション内容とその成果を教えてください。	・日本航空とタイアップし、英国旅行会社 3 社 3 名招聘した FAMツアーを実施（9月）。内 2 社が四国を含む商品を発売しています。 ・WTMにブース出展（11月）し、イギリスを中心に13か国29社の旅行会社と商談。内 4 社からコース提案、見積依頼がありました。 ・イギリスの現地セールス拠点「レップ」において、欧州からの訪日旅行について、旅行会社に対する営業活動やメルマガ形式のニュースレターを配信し、認知向上と誘客促進を図りました。
4	商談先の事前マッチングは受託者が行うにあたり、過去の出展時に成果が高かった商談相手の傾向や反応が良かった市場セグメントについて、共有リストなどあれば教えてください。	事業者決定後に協議させていただく予定です。
5	ターゲットが「日本の地方を嗜好するモダンラグジュアリー層」とされている背景・根拠などあれば教えてください。 （商品設計や商談対象の適正化のため）	近年、20～30代の若い層を中心にModern Luxury志向が拡大している傾向にあると判断し、ターゲットを選定しています。
6	仕様書4.(4)目標と成果指標に記載のアウトプットとアウトカムは、履行期間内に達成することを前提とした事業計画である必要がありますか。また、アウトカムの（予約）とは実際にゲストからの注文が入り、ツアー催行予定時期が決まっている状態を指す認識でしょうか。	年度事業になりますので、履行期間内の達成を前提にしています。 催行予定時期が決まり予約を受けたものを対象とします。
7	仕様書3.(1)②- j ）に「四国内でのインバウンドを得意とするランドオペレーターの旅行商品やセールスツールを活用して商談する」との記載があります。また、「具体的な事業者については契約後に委託者から指示をする」とありますが、すでに連携するランドオペレーターやP R 予定の旅行商品は決定していますか。または、委託者と受託者が契約後に調整のうえ、連携先のランドオペレーターや旅行商品を一緒に選定していくという認識でしょうか。	連携するランドオペレーターやPRする旅行商品は決まっておりません。 契約締結後に協議を行い、選定していきます。
8	仕様書内3.(3)対象経費に、①出展に係る費用について「入場パス追加分は委託者と受託者以外の分はこの限りではない」との記載があります。例えば、受託者ではない四国内のランドオペレーターを同行させ入場パスの追加や渡航費を経費計上することは対象外経費になりますか。	対象外経費になります。
9	事業予算内であれば、商談当日のブースの参加者数の上限はないという認識でしょうか。（2名だけでなく、3～5名配置するなど）	商談ブースのスペースが限られており、常時着席が2名となります。